

Sainte Croix en Plaine le 15 septembre 2011

Profiles International France vient de mettre en service **ProfilesPerformance et Équipe-PPI**- Une évaluation qui réunit en un seul instrument et complète les précédents **ProfilesPerformance** et **ProfilesÉquipe.**

ProfilesPerformance & Équipe (PPI) est une évaluation de type DISC qui révèle la performance d'une personne d'ans un poste et les aspects de sa personnalité qui peuvent avoir un impact sur leur relation avec leur manager, les collègues et l'équipe. Elle est utilisée principalement pour motiver et conseiller les employés et pour résoudre les conflits et les problèmes de performance potentiels.

PPI mesure spécifiquement l'intensité de motivation d'une personne et son comportement en relation avec la productivité, la qualité du travail, l'initiative, le travail en équipe, la résolution des problèmes et l'adaptation au changement, ainsi que la réaction au stress, à la frustration et au conflit. Il fournit un « mode d'emploi » au manager pour l'aider à mieux motiver, conseiller et communiquer. Il aide aussi à prévoir et minimiser les conflits entre employés et il fournit de précieuses informations pour améliorer la création d'équipe et leur performance

Le **Rapport d'analyse d'équipe** est un élément important du PPI conçu pour aider les managers à former de nouvelles équipes, réduire les conflits et améliorer la communication dans l'équipe. Il les aide aussi à améliorer leur capacité à anticiper les problèmes et à améliorer leur compétence de leader.

Pourquoi évaluer le personnel avec PPI ?

Une organisation ne dépenserait pas 50 000 € pour un équipement matériel sans savoir avant tout comment il fonctionne et sans examiner le manuel d'utilisation. Pourtant, chaque jour, nous voyons des entreprises recruter et affecter des personnes avec peu ou pas d'information pour aider les managers à comprendre comment ces personnes travaillent et à savoir si elles correspondent bien au besoin des postes.

Pourquoi évaluer les commerciaux ?

PPI donne à vos managers, un “ manuel de l'opérateur ” pour leur personnel en leur procurant un aperçu objectif de leurs comportements et motivations afin qu'ils puissent obtenir la meilleure performance de tous ceux qui travaillent ensemble dans leurs équipes.
PSA vous présente des informations objectives sur les comportements et motivations de vos commerciaux ou responsables des ventes afin de vous aider à prendre de meilleures décisions.

Le saviez-vous ?

- 23% des employés échouent parce qu'ils ne peuvent pas contrôler leurs émotions
- 17% des employés échouent car ils n'ont pas la motivation nécessaire
- 15% des employés échouent parce qu'ils n'ont pas le bon tempérament pour leur poste

⇨ Contactez-nous dès aujourd'hui pour une démonstration gratuite.
+ 33 3 89 20 96 69
France@profilesinternational.fr